



INFORMATIONS DU POSTE / POSITION DATA

TITRE DU POSTE / JOB TITLE	Directeur Ventes Industrielle/ Industrial Sales Director	SUPÉRIEUR IMMÉDIAT / REPORTS TO	VP Sales Retail	GRADE SALARIAL / JOBGRADING	
DÉPARTEMENT/DEPARTMENT	Commercial			NUMÉRO DU POSTE / JOBCODE	
LIEU DE TRAVAIL/ LOCATION	Homebased	GESTIONNAIRE/ SUPERVISE	Yes/Oui	DATE:	Avril 2026

SOMMAIRE DE LA FONCTION / JOB SUMMARY

FR

Relevant du Directeur général des ventes US, le Directeur est responsable des ventes industrielles aux États-Unis et Canada. Il assure une croissance rentable et durable grâce à d'excellentes relations avec la clientèle, à la planification des ventes et à la bonne exécution des plans d'action commerciaux.

EN

Reporting to the General Manager, US Sales, the Director is responsible for industrial sales in the United States and Canada. He/she ensures profitable and sustainable growth through excellent customer relations, sales planning and the proper execution of sales action plans.

DÉTAIL DES RESPONSABILITÉS/ ESSENTIAL FUNCTIONS

FR

Leadership Commercial et Expertise Marché

- Développer une connaissance approfondie des marchés des commodités, des tendances de prix et des dynamiques d'offre
- Agir en tant qu'expert interne (SME) sur les conditions de marché, en coachant les ventes, la chaîne d'approvisionnement et la direction
- Utiliser les analyses de marché pour orienter les décisions de tarification et éclairer les équipes internes
- Collaborer avec les équipes de sourcing et d'approvisionnement pour garantir la compétitivité et le positionnement stratégique de l'entreprise sur le marché
- Anticiper les mutations du marché et recommander des stratégies commerciales proactives

Tarification et Rentabilité

- Diriger la stratégie de prix grâce à une compréhension précise des inducteurs de coûts et des marges
- Garantir la compétitivité des prix tout en protégeant les seuils de rentabilité
- Supporter les équipes internes dans la compréhension de l'écart entre le prix réel du marché et les structures de coûts internes



Prise en charge des comptes et contrats

- Gérer les relations avec les clients industriels clés à travers les États-Unis et le Canada
- Négocier les contrats, gérer les volumes et assurer le respect rigoureux des engagements contractuels
- Identifier les opportunités de croissance via de nouveaux produits, formats ou canaux de distribution

Exécution Commerciale

- Élaborer les budgets, préparer les propositions commerciales et exécuter des contrats
- Superviser et gérer les volumes contractuels pour garantir l'alignement avec les engagements
- Coordonner avec les opérations pour que les produits répondent aux spécifications des clients
- Piloter l'exécution des commandes, en assurant l'adéquation entre les attentes clients et les capacités de production des usines.

Leadership Transversal

- Agir comme point de contact stratégique entre les Ventes, la Chaîne d'approvisionnement, les Opérations et la Finance
- Influencer les décisions d'approvisionnement et de production en fonction des conditions du marché
- Soutenir les processus de prévision, l'analyse des marges et l'alignement stratégique interne

Développement des Affaires

- Prospecter de nouveaux clients et assurer l'expansion du portefeuille d'affaires existant
- Assurer une veille constante sur les tendances de l'industrie et les activités de la concurrence
- Représenter l'entreprise lors d'événements et de congrès de l'industrie

EN

Commercial & Market Leadership

- Develop strong knowledge of commodity markets, pricing trends, and supply dynamics
- Act as an internal subject matter expert on market conditions, educating Sales, Supply Chain, and Leadership
- Use market insights to guide pricing decisions and educate internal teams
- Partner with sourcing and procurement teams to ensure the company is competitive and informed in the market
- Anticipate market changes and recommend proactive commercial strategies

Pricing & Profitability

- Lead pricing strategy with a clear understanding of cost drivers and margins
- Ensure pricing is competitive while protecting profitability
- Support internal teams in understanding true market price vs. internal cost positions

Customer & Contract Ownership

- Manage key industrial customer relationships across the U.S. and Canada
- Negotiate contracts, manage volumes, and ensure alignment with commitments
- Identify growth opportunities through new products, formats, or channels

Sales Execution

- Plan budgets, develop proposals, and execute contracts
- Monitor and manage contract volumes to ensure alignment with commitments
- Coordinate with operations to meet customer specifications
- Oversee order execution, ensuring alignment between customer expectations and plant capabilities

Cross-Functional Leadership



Directeur Ventes Industrielles / Industrial Sales Director

- Act as the link between Sales, Supply Chain, Operations, and Finance
- Provide input on sourcing and production decisions based on market conditions
- Support forecasting, margin analysis, and internal alignment

Business Development

- Seek new customers and expand existing business
- Stay informed on industry trends and competitive activity
- Represent the company at industry events

QUALIFICATIONS

CONNAISSANCES, COMPÉTENCES ET APTITUDES / KNOWLEDGE, SKILLS AND ABILITIES	FR • Compétences supérieures en organisation et en priorisation • Capacité à collecter des données à partir du système ERP • Solides compétences en informatique, y compris Word, Excel et Access • Capacité d'être flexible pour répondre aux exigences changeantes • Esprit d'équipe éprouvé • Motivé et axé sur les résultats • Autonome et doit être capable d'effectuer plusieurs tâches • Approche professionnelle • Compétences analytiques et de résolution de problèmes • Compétences exceptionnelles en communication écrite et verbale • Le bilinguisme est un atout. • Ponctualité et capacité à respecter des délais courts EN • Superior organization and prioritization skills • Ability to gather data from the ERP system • Strong computer skills including Word, Excel, and Access • Ability to be flexible to meet changing requirements • Proven team player • Driven and results-oriented • Self-directed and must be able to multi-task • Professional approach • Analytical and problem-solving skills • Outstanding written and verbal communication skills • Bilingualism is an asset. • Punctuality and the ability to meet short deadlines
EXIGENCES PHYSIQUES / PHYSICAL DEMANDS	N/A
ENVIRONNEMENT DE	N/A



Directeur Ventes Industrielles / Industrial Sales Director

TRAVAIL / WORK ENVIRONMENT	
EXPERIENCE	FR • Baccalauréat dans un domaine lié aux affaires • Une expérience dans la production, la fabrication et l'inventaire des matériaux est un plus • Expérience avec les systèmes MRP/ERP • Connaissance pratique avancée d'Excel et expérience avec de grands ensembles de données • Solides compétences en analyse, en communication et en collaboration • Esprit d'équipe flexible qui cherche à s'épanouir dans un environnement en évolution rapide et souvent changeant EN • Bachelor's Degree in a business-related field • Production, manufacturing, and materials inventory experience is a plus • Experience with MRP/ERP systems • Advanced working knowledge of Excel and experience with large data sets • Strong analytical, communication, and collaboration skills • Flexible team player who is looking to thrive in a fast-paced and often-times changing environment
EDUCATION	FR Diplôme d'études collégiales ou universitaires EN College degree or university diploma

Les énoncés ci-dessus visent à décrire la nature générale du travail effectué. Ce n'est pas une liste exhaustive de tous les devoirs et responsabilités. Nortera se réserve le droit de modifier et de changer les responsabilités pour répondre aux besoins commerciaux et organisationnels.